

证券代码：603221 证券简称：爱丽家居 公告编号：临 2026-041

爱丽家居科技股份有限公司

关于回复上海证券交易所《关于爱丽家居科技股份有限公司 现金收购资产及协议转让相关事项的监管工作函》的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

风险提示：

1、标的公司市场风险：

标的公司属于存储测试设备行业，经营状况与主要客户即存储原厂、模组厂的资本开支强相关，具有周期性强的特征。存储供需错配、宏观经济波动、主要厂商的产能调控策略，不仅加剧存储行业的周期波动，也会快速传导至存储测试设备厂商，使得标的公司面临强周期性特征下的市场风险。

2、标的公司行业地位：

标的公司所在的系统级（SLT）测试设备赛道市场空间和工程化壁垒相对较小，随着日美测试设备寡头及其他国内竞争对手对该领域的关注与切入，可能迎来更激烈的市场竞争。标的公司整体规模偏小，在市场竞争加剧的背景下，其持续增长趋势、盈利能力面临挑战。

3、标的公司经营风险：

3.1 原材料价格与交期波动风险：标的公司自主设计并定制化采购高性能板卡、CPU、插槽、温箱等零部件。存在关键零部件价格、

交期波动幅度巨大进而影响盈利能力和极端情形下核心零部件延迟交付甚至短期缺货影响订单交付、限制扩产空间的风险。

3.2 研发风险：存储测试技术和客户工艺需求迭代速度快。标的公司测试设备需要与客户产品同步迭代，研发投入的效果存在不确定性，存在新产品无法匹配客户迭代需求，未被客户批量化采购的风险，影响长期业务增长。

3.3 客户集中度风险：标的公司前五大客户的营收和在手订单占比较高，对主要客户可能存在一定程度的依赖。若主要客户未来需求减少或变化，在极端情况下可能导致标的公司在手订单和未来营收减少。

3.4 利润增速不及营收增速的风险：随着标的公司产能扩张、研发投入和运营成本增加，可能导致标的公司短期内利润增速趋于平缓，短期内利润的增长速度可能不及营业收入的增长速度。

4、标的公司履约风险：

本次交易金额较大且属跨界并购，为保障上市公司利益、促进长期绑定，交易安排虽设置了多重保障机制，但仍存在因各方履约能力不足导致相关保障措施无法实现的风险。

5、交易双方整合风险：

上市公司主营业务与标的公司主营业务属于不同的行业，上市公司目前尚不具备存储测试设备行业的管理经验，亦无相关人才、技术及客户储备，对标的公司的有效整合客观上面临挑战。

6、本次交易的终止风险：

截止本回复披露日，本次交易事项所涉及的财务审计、资产评估等尚未完成，核心条款尚待进一步协商、推进和落实，相关协议尚未最终签署，股权交割及工商变更等事项能否最终顺利完成，尚存在不确定性。本次交易尚需提交公司股东会审议通过。

爱丽家居科技股份有限公司（以下简称“公司”或“爱丽家居”）于 2026 年 7 月 22 日收到上海证券交易所《关于爱丽家居科技股份有限公司现金收购资产及协议转让相关事项的监管工作函》（上证公函【2026】1271 号）（以下简称“《监管工作函》”）。根据《监管工作函》的要求，公司就《监管工作函》关注事项回复如下：

问题 1：关于交易目的。根据公司公告及年报等，上市公司主营 PVC 弹性地板的研发、生产和销售，2025 年实现营业收入 11.27 亿元，减少 13.93%，实现归母净利润 1,717.78 万元，减少 87.55%，主营业务业绩出现较大下滑。本次交易属于跨界收购，标的公司主营业务为存储测试设备及依托于自主设备的测试服务，与上市公司业务差别较大。请公司补充披露：（1）结合公司目前主营业务经营状况、未来发展规划、标的公司业务与公司现主业关系等方面，说明本次跨界收购的主要考虑；（2）上市公司对标的后续具体整合计划，以及后续上市公司在公司治理方面的调整安排。

【回复】：

一、结合公司目前主营业务经营状况、未来发展规划、标的公司业务与公司现主业关系等方面，说明本次跨界收购的主要考虑；

（一）公司主业经营状况

公司主营 PVC 弹性地板的研发、生产和销售，与国际知名地板贸易商、品牌商建立了长期稳定的合作关系，进入 HOME DEPOT（家得宝）等全球知名家居建材超市供应链体系多年，境外收入占比超过 90%，主业基本盘较稳固。2025 年，公司实现营收 11.27 亿元，同比下降 13.93%；实现归属于母公司所有者的净利润 1,717.78 万元，同

比下降 87.55%。主要原因：一是受国际贸易环境变化及关税政策调整等影响，境内工厂业务量下降；二是美国工厂处于产能爬坡阶段，单位人工成本和单位制造费用阶段性上升；三是墨西哥公司筹建期间费用支出增加；四是汇兑损失增加。2026 年上半年业绩预亏亦主要受上述阶段性、外部性因素影响，公司已按规定披露业绩预告。

面对外部环境变化，公司推进产能全球化战略，依托美国、墨西哥工厂，基本构建了“在北美、为北美”的区域化供应链闭环。同时，公司现有主业具有业务结构单一、大客户及目标市场集中度较高的特点，抗风险能力有待增强。在夯实主业基础上，围绕国家战略方向培育第二主业、拓展新的业绩增长点，是公司高质量发展的现实需要。

（二）公司发展规划

公司一方面继续巩固和增强公司在 PVC 弹性地板领域的优势；另一方面，围绕国家战略性新兴产业方向，选择技术壁垒高、成长空间大、产业逻辑清晰的细分领域，培育第二主业。

本次收购是公司经过长期跟踪和审慎论证作出的决策：在交易方式上，采用现金收购，不涉及发行股份，不摊薄上市公司股东权益；在交易规模上，按整体估值上限 6.5 亿元、收购不低于 77.08% 股权测算，交易对价与公司资产规模基本匹配；在风险控制上，设置了四年累计不低于 2.3 亿元的业绩承诺、现金补偿及减值补偿安排，且标的公司实际控制人及其一致行动人通过协议受让公司 20% 股份并锁定 36 个月、分期解锁，实现交易各方长期利益的深度绑定和共享共担的经济基础。本次收购风险总体可控。

（三）标的公司业务与公司现主业的关系

标的公司主营业务是以系统级（SLT）测试技术为核心的存储测试设备及依托于自主设备的测试服务，与公司现有主业分属不同行业，双方在客户、供应商、市场等方面均无重叠，不存在同业竞争。

标的公司所处赛道符合国家产业方向，长期专注于存储测试领域，产品已进入国内领先存储厂商的供应体系，成长性良好。公司在上市公司规范治理、全球化产能建设及运营等等方面积累的经验和能力，可以在收购完成后向标的公司迁移。

公司目前尚不具备存储测试设备行业的直接管理经验，亦无相关人才、技术及客户储备，对标的公司的有效整合客观上面临挑战。公司拟通过以下措施应对：一是公司先后顺利筹建、运营两个海外工厂，具备对异地、多元业务主体实施有效管控的组织能力和机制体系，该等通用化管控体系可以适时导入标的公司；二是公司已聘请了外部专业机构，并将借助半导体行业外部专家力量，弥补行业经验短板；三是标的公司实际控制人及核心团队通过受让公司股份并锁定、兑现业绩承诺以及公司开展超额奖励、股权激励等方式与公司形成了长期利益共同体，为后续整合打下了基础。

二、上市公司对标的后续具体整合计划，以及后续上市公司在公司治理方面的调整安排。

（一）总体思路

本次收购完成后，公司将实行“统一管控+独立运营”的管控模式。标的公司日常经营继续由其现有团队负责，保持业务、技术、研发的独立性；财务、内控、合规、重大事项决策纳入公司统一管控。在此基础上，分阶段稳步推进，确保整合有据、有序、有节奏。

（二）具体计划

1、经营与人员整合。保持标的公司现有管理团队、技术团队、组织架构和经营模式的稳定；保持标的公司现有薪酬福利体系稳定，完善人才激励机制，保持核心团队的长期稳定。

2、治理管控安排。公司将依法提名标的公司董事会多数董事并委派财务负责人，保障公司对标的公司重大事项的决策权和财务监督

权；对标的公司重大事项实行清单式管理；明确纠偏机制，若标的公司出现业绩严重下滑、经营不善或内部管理混乱等情形，公司有权依约要求调整其经营管理层。

3、财务整合。标的公司纳入公司合并报表范围，执行与公司一致的会计政策；对标的公司的财务工作实行垂直管控；建立月度经营分析会和预算管理机制；标的公司年度经营计划、投资计划和年度预算按照约定权限履行审议程序，日常经营活动在审议通过的计划和预算框架内开展。

4、内控与合规整合。将标的公司纳入公司内部控制体系和内部审计监督范围，建立重大事项报告制度，将标的公司纳入公司信息披露事务管理体系，推动标的公司经营管理活动与上市公司治理和内控体系相衔接。

5、业绩承诺跟踪管理。定期跟踪业绩承诺实现情况，在业绩承诺期内保持对标的公司的财务监控和经营分析，防范通过提前确认收入、滞后确认成本费用等方式调节业绩的行为。

（三）分阶段实施安排

第一阶段（交割后前 3 个月）：完成标的公司治理结构调整及财务负责人委派，建立重大事项清单管理和报告制度，保持团队和业务稳定；

第二阶段（交割后 3 至 12 个月）：启动会计政策统一和财务系统对接，接入公司内控、内审、预算和信披管理体系；

第三阶段（交割 12 个月以后）：持续跟踪经营和承诺履行情况，视进展推进管理、人才、文化的深度融合，根据实际成效审慎研究深化业务协同的具体举措。

（四）公司治理方面的调整安排

1、保持治理框架稳定。本次交易完成后，公司实际控制人未发生变化，公司董事会及高级管理人员的总体结构保持稳定。截至本回复出具日，公司暂无对现任董事及高管的调整计划。公司将在本次交易股份过户后，根据新股东的董事提名和双主业格局发展需要，完善董事会构成，增强董事会对新业务的战略决策和风险把控能力。

2、经营层面充分授权。标的公司作为公司控股子公司独立运营，涉及上市公司层面的重大事项，按照《上海证券交易所股票上市规则》《公司章程》及公司相关制度履行审议程序和信息披露义务。

3、规范关联交易。公司将持续规范标的公司与原股东及其关联方之间的关联交易，严格履行审议程序和信息披露义务，确保关联交易公允、透明。

问题 2、关于标的公司及业绩承诺安排。根据公告，标的公司主营业务为存储测试设备，2025 年、2026 年 1-6 月份分别实现营业收入 7,067.82 万元、7,987.98 万元，分别实现净利润 610.68 万元、3,719.67 万元。标的公司实控人赵铭及其一致行动人承诺 2026-2029 年标的公司实现扣非后净利润分别不低于 5,000 万元、5,000 万元、6,000 万元、7,000 万元，累计不低于 23,000 万元。请公司补充披露：（1）标的公司所处细分行业及下游应用领域、市场规模、竞争格局、自身经营模式包括原材料采购、生产及销售模式、研发投入和产出情况等，并结合同行业可比公司情况，分析说明标的公司所处的行业地位和竞争优势；（2）标的公司近三年及一期主要财务数据，如有发生较大变化请说明主要原因；（3）前五大客户和供应商情况，是否为关联方、收入金额及占比、毛利率、期后回款情况，是否存在大客户过度依赖的风险，在手订单对应客户名称、订单金额和预计收入实现年度；（4）结合行业趋势、公司产品研发及迭代周期等，说

明标的公司的业绩承诺安排是否具有可实现性、业绩承诺期后是否具备持续稳定的盈利能力，本次并购是否有利于提升上市公司质量。

【回复】：

一、标的所处细分行业及下游应用领域、市场规模、竞争格局、自身经营模式包括原材料采购、生产及销售模式、研发投入和产出情况等，并结合同行业可比公司情况，分析说明标的公司所处行业的行业地位和竞争优势

（一）标的所处细分行业及下游应用领域、市场规模、竞争格局

标的公司主要产品是以 SLT 测试技术为核心的存储测试机和依托于自主测试机开展的测试服务，属于半导体测试设备行业中存储测试设备行业。

SLT 测试是一种功能性测试方法，将存储芯片或模组纳入贴近使用真实场景的系统环境中，加载模拟芯片或模组生命周期的工作负荷（包括不限于功能、电压、温控）进行测试和根源分析，在量产测试中一般在 CP (Chip Probing/Wafer sort) 晶圆测试和 FT (Final Test) 成品测试之后，通常作为最后一道测试工序。

根据 DATA INTELO 《Semiconductor Test Equipment Market》，2025 年 SLT 测试设备占测试设备整体市场比例约为 20.7%，年均复合增长率约为 9.4%。按照 SLT 测试设备占整个存储测试设备 20%的比重测算，参照爱德万对测试机行业的整体预计，2026 年 SLT 测试设备的市场规模约在 4.4-5.4 亿美元。在竞争格局方面，存储测试机受存储产业链分布影响，此前长期处于日、美垄断竞争格局，日本爱德万、美国泰瑞达等领先厂商长期占据行业 80%以上市场份额，并垄断高端测试设备（以 ATE 设备为主）。在存储芯片复杂度不断上升的大背景下，国产测试设备厂商在 ATE 技术方面的积累相对薄弱，主要从中低

速测试领域切入；国内 SLT 测试产业化基础相对成熟，能够充分发挥工程师红利和供应链红利，市场份额有望进一步提升。

（二）标的公司自身经营模式包括原材料采购、生产及销售模式、研发投入和产出情况

1、经营模式

标的公司主要业务模式包括设备销售和测试服务/租赁两类，主要面向存储原厂、模组厂等客户，主要应用于客户研发、量产环节，亦可用于采购检验。

标的公司一般在客户的新产品研发阶段即同步开展测试设备的研发，与客户新产品研发相互支持。标的公司设备研发主要包括硬件研发和软件研发两部分：硬件研发主要基于对新一代总线标准的前瞻研究和对测试功能工程化实现的长期理解，对测试板卡、BIOS、插槽、温箱等核心部件及整机设备进行深度设计；软件研发主要根据客户测试功能需求进行测试系统及测试脚本开发。设备研发完成后形成工程样机，一般在内部验收通过后发至客户验证并应用于客户产品研发。随着客户研发工作完成，标的公司测试设备同步完成验证并定型为标准测试设备，进入量产和批量化、规模化销售环节。标的公司根据设计定型方案定制化采购相关零部件，组织生产交付，向不同客户提供标准测试设备，辅以定制化适配。

2、研发投入、产出情况

最近三年及一期，标的公司研发费用金额（未经审计）分别为 1,069.89 万元、1,225.14 万元、1,383.86 万元、633.40 万元，占营业收入的比例分别为 60.47%、38.83%、19.58%、7.93%。从开发成果来看，在硬盘测试领域，标的公司自 2011 年从 HDD 测试设备切入，已陆续开发了 GEN3、GEN4、GEN5、GEN6 SSD 测试设备，GEN5 SSD 测

试设备已实现规模化量产，GEN6 SSD 测试设备已在客户处进行送样验证。此外，标的公司从 SSD 测试向 DIMM 内存模组、DRAM 颗粒、NAND 颗粒、UFS/LPDDR 嵌入式存储测试不断横向拓展，围绕客户存储芯片、存储器产品迭代开发了相关测试设备。

（三）结合同行业可比公司情况，分析说明标的公司所处行业地位和竞争优劣势

爱德万、泰瑞达在全球存储测试设备市场处于领先地位，市场份额合计超过 80%，设备覆盖了 CP、FT、SLT 多个存储器测试环节和 ATE、SLT 等测试技术。国内厂商跟随国内存储原厂和产业链步伐不断追赶，基于自身技术积累切入存储测试领域，国产设备总体份额持续提升。

标的公司、中国台湾鸿劲精密、韩国 NeoSem 主要以 SLT 测试设备为主。相比较而言，标的公司所在的 SLT 测试设备赛道市场空间和工程化壁垒相对较小，随着日美测试设备寡头及其他国内竞争对手对该领域的关注，可能迎来更激烈的市场竞争。虽然 2026 年上半年业绩增速较快，但标的公司整体规模偏小，在市场竞争加剧的背景下，其持续增长趋势、盈利能力面临挑战。

存储测试设备同行业公司的业务情况、竞争优劣势情况如下：

序号	公司名称	主要业务情况	竞争优劣势
1	爱德万 (6857. T)	主营业务为 SOC 测试机、存储测试机，占全球存储测试设备份额约为 61%。	深耕存储颗粒 ATE 技术数十年，3D NAND、HBM 测试技术壁垒极高，服务三星、美光、SK 海力士等全球一线存储原厂，全球客户体系完善，测试数据库与工艺积累领先。
2	泰瑞达 (TER)	主营业务为 SOC 测试机、存储测试机，2025 年存储测试设备占全球存储测试设备份额约为 24%。	产品线覆盖 SoC、射频、存储全品类，综合测试平台通用性强，高低温测试体系成熟，全球封测厂覆盖率高。
3	NeoSem (253590. KS)	主营业务为老化测试设备和 SLT 测试设备（包括 SSD 测试设备、DIMM 测试设备等）。	与三星合作紧密，老化测试设备、模组测试设备在韩国本土处于领先地位。

4	鸿劲精密 (7769.TW)	公司主要从事半导体测试及分选机业务，主要产品包括 FT 测试分类机、SLT 测试分类机等。	在 SLT 测试、分选自动化领域具备较强的技术实力。
10	标的公司	公司主要从事各类存储芯片、模组 SLT 测试设备的研发、生产、销售。	(1) 2011 年起持续迭代开发 GEN4、GEN5 SSD 测试机并进入 NAND 原厂供应体系； (2) 持续横向拓宽产品矩阵，开发了 DIMM 模组测试机、存储颗粒测试机、嵌入式存储测试机等测试设备产品。

二、标的公司近三年及一期主要财务数据，如有发生较大变化请说明主要原因

标的公司最近三年及一期未经审计的主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末 /2026 年 1-6 月	2025 年末/ 2025 年	2024 年末/ 2024 年	2023 年末/ 2023 年
总资产	18,665.14	10,795.79	6,835.33	5,779.90
总负债	7,394.37	6,793.90	3,816.35	2,409.99
净资产	11,270.77	4,001.90	3,018.98	3,369.91
营业收入	7,987.98	7,067.82	3,155.42	1,769.15
研发费用	633.40	1,383.86	1,225.14	1,069.89
净利润	3,719.67	610.68	-493.23	-760.96

标的公司最近三年及一期营业收入增长较快，主要得益于公司 GEN4、GEN5 SSD 测试设备在 2024 年持续放量。2026 年，随着下游需求上升和行业产能扩张，标的公司营收规模进一步增长。

标的公司最近三年及一期净利润保持增长趋势：一方面，随着标的公司业务规模扩大，研发费用逐渐摊薄，利润率随之提升；另一方面，2026 年上半年标的公司 BIST 测试设备出货较多，该设备硬件成本相对较低，软件开发复用较多，使得整体毛利率水平较高，进一步提高了利润率。

三、前五大客户和供应商情况，是否为关联方、收入金额及占比、毛利率、期后回款情况，是否存在大客户过度依赖的风险，在手订单

对应客户名称、订单金额和预计收入实现年度

（一）前五大客户情况，是否为关联方、收入金额及占比、毛利率、期后回款情况，是否存在大客户过度依赖的风险，在手订单对应客户名称、订单金额和预计收入实现年度

标的公司最近一年及一期前五大客户销售及回款情况如下：

1、2026 年 1-6 月

单位：万元

序号	公司名称	是否为关联方	销售主要产品	收入金额	收入占比	毛利率	期后回款
1	客户 A	否	SSD 测试机	6,716.16	84.08%	72.75%	2,993.00
2	客户 B	否	DIMM 内存条测试机	445.00	5.57%	65.87%	251.40
3	客户 C	否	SSD 测试机、DIMM 内存条测试机	134.07	1.68%	81.90%	75.75
4	客户 D	否	非标自动化设备	93.07	1.17%	84.53%	-
5	客户 E	否	少量 UV 灯组贸易	78.68	0.98%	41.88%	88.90
营业收入（未经审计）				7,987.98			

注：期后回款系截至 2026 年 6 月 30 日回款金额（含税）。

2、2025 年

单位：万元

序号	公司名称	是否为关联方	销售主要产品	收入金额	收入占比	毛利率	期后回款
1	客户 A	否	SSD 测试机	2,614.13	36.99%	54.37%	2,058.31
2	客户 F	否	DIMM 内存条测试机	1,536.41	21.74%	50.96%	1,736.15
3	客户 G	否	SSD 测试机销售及租赁	1,245.06	17.62%	67.89%	881.08
4	客户 H	否	NAND 测试服务	825.38	11.68%	4.17%	874.90
5	客户 B	否	SSD 测试机	574.92	8.13%	43.43%	584.69
营业收入（未经审计）				7,067.82			

注：期后回款系截至 2026 年 6 月 30 日回款金额（含税）。

3、在手订单

截至 2026 年 7 月 22 日，标的公司在手订单情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	是否为关联方	主要产品	订单金额 (含税)	订单占比	预计确收 年度
1	客户 A	否	SSD 测试机	10,110.30	71.20%	2026 年、 2027 年
2	客户 I	否	DIMM 内存条测试机	1,572.58	11.07%	2026 年
3	客户 F	否	DIMM 内存条测试机	717.59	5.05%	2026 年
4	客户 J	否	SSD 测试机	392.45	2.76%	2026 年
5	客户 K	否	DIMM 内存条测试机	388.00	2.73%	2026 年
在手订单金额（含税）总计				14,199.97		

注 1：在手订单统计口径系截至 2026 年 7 月 22 日累计已签订的正式合同及订单中，于 2026 年 6 月 30 日尚未形成收入的部分；

注 2：同一控制下企业合并披露。

2025 年、2026 年 1-6 月，标的公司主要客户覆盖存储原厂、模组厂、主控厂等存储产业链主要厂商，业务类型包括 SSD 测试机、DIMM 测试机、颗粒测试服务等，公司面向不同客户、多产品线均已批量出货或已签订量产订单。整体看，公司前五大客户的营收和在手订单占比较高，对主要客户存在一定程度的依赖。若主要客户未来需求减少或变化，在极端情况下可能导致标的公司在手订单和未来营收减少。

2026 年 1-6 月，在存储需求持续旺盛的背景下，存储产业持续布局产能扩张。受产业链扩产顺序和公司对于行业影响力考量等因素影响，标的公司于 2026 年 1-6 月承接了较多原厂订单，使得原厂收入占比较高。同时，标的公司亦积极开拓模组厂客户，实现多元化订单，进一步提升了整体业务规模和业务多样性。

从业务模式上，公司在客户研发阶段即参与产品的设计、研发和送样验证，前期研发投入较高，待设备验证合格客户启动量产时，公司主要产品亦转入量产阶段，主要成本为定制化采购及组装、调试，

使得整体毛利率较高。从营业成本结构上，2025 年、2026 年 1-6 月，标的公司营业成本主要为定制化采购的直接材料成本，占营业成本比例分别为 85.28%、83.74%。

从研发投入结构上，人工费用占比较高。标的公司研发团队负责核心零部件及设备整机开发，在研发阶段需要大量人员投入，2025 年、2026 年 1-6 月，标的公司研发费用中，人工费用占比约为 70.30%、86.68%，随着设备转入量产阶段，研发费用实现摊薄。

标的公司业务回款情况整体较好，应收账款具备较为明确的回款预期。存储原厂客户通常采用月结模式，在设备验收后一段期间内付款；其余客户一般为预付、到货、验收款分阶段付款模式。公司回款情况与信用政策基本匹配。

（二）前五大供应商情况，是否为关联方，采购金额及主要采购内容

标的公司最近一年及一期向前五大供应商采购情况如下：

1、2026 年 1-6 月

单位：万元

序号	名称	是否为关联方	主要采购内容	采购金额	采购占比
1	供应商 A	否	硬盘、CPU、内存、HBA、散热风扇等	1,513.05	27.79%
2	供应商 B	否	温箱	850.88	15.63%
3	供应商 C	否	主板	402.73	7.40%
4	供应商 D	否	电路板、芯片	384.07	7.05%
5	供应商 E	否	CPU、主板等	251.80	4.63%
采购总计				5,444.21	100.00%

2、2025 年

单位：万元

序号	名称	是否	主要采购内容	采购金额	采购占比
----	----	----	--------	------	------

		为关联方			
1	供应商 E	否	CPU、主板等	702.44	12.80%
2	供应商 B	否	温箱	582.67	10.62%
3	供应商 A	否	硬盘、CPU、内存、HBA	533.59	9.72%
4	供应商 C	否	主板	507.08	9.24%
5	供应商 D	否	电路板、芯片	293.08	5.34%
采购总计				5,488.25	100.00%

四、结合行业趋势、公司产品研发及迭代周期等，说明标的公司的业绩承诺安排是否具有可实现性、业绩承诺期后是否具备持续稳定的盈利能力，本次并购是否有利于提升上市公司质量

（一）SLT 测试设备行业发展趋势

1、存储产品复杂度上升带来 SLT 设备需求增量

SLT 测试设备可以应用于存储模组、嵌入式存储等存储产品的测试，也可以直接应用于存储颗粒测试；应用场景包括研发测试、量产测试、采购检验等。随着下游企业级、工业级、车规级应用对存储产品的数量和质量需求日益提升，以及存储芯片本身制程微缩与先进封装带来的复杂度上升，SLT 测试日益得到关注。

2、AI 需求、产业链转移和国产替代驱动国内 SLT 快速增长

全球 AI 数据中心基础设施持续扩建，存储器市场规模持续快速增长。但相较于国内存储市场规模，国内原厂及存储产业链仍具备较大的增长潜力。随产业链转移和国产替代加速，下游客户应用逐渐放量，国产存储测试设备市场空间显现。

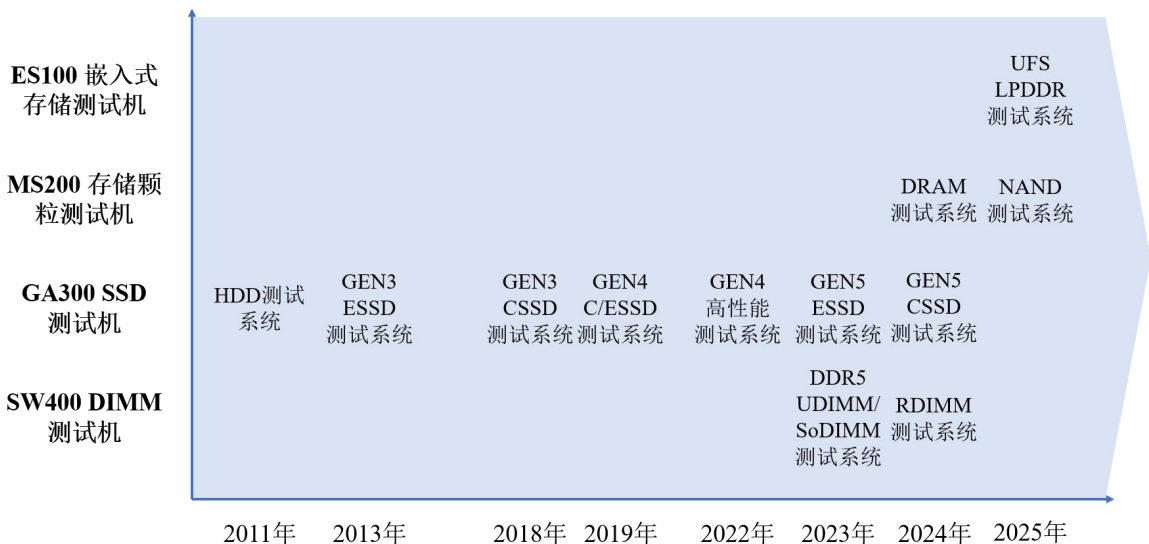
综上，基于下游应用带来的更高测试要求和芯片技术迭代带来的测试难度提升，SLT 测试重要性日益显现，未来 SLT 测试设备、SLT+ATE 混合测试设备市场规模有望进一步增长。

（二）标的公司产品研发及迭代周期

1、产品开发历程

标的公司是国内最早切入存储测试领域的企业之一，此前作为希捷的测试服务商于 2011 年开发出首款 HDD 机械硬盘测试设备。2013 年，标的公司面向希捷开发 PCIe GEN3 企业级 SSD 测试设备，是标的公司首款 SSD 测试设备。此后，标的公司于 2021 年正式开展与国内 NAND 原厂合作，2022 年、2023 年分别开发出 GEN4、GEN5 SSD 测试设备，同时开发并量产内存模组 DIMM 测试和 DRAM 颗粒测试设备。2025 年，标的公司进一步将产品线拓宽至 NAND 颗粒测试机和 UFS、LPDDR 嵌入式存储测试机。

图：欧康诺产品开发历程



2、行业迭代周期及公司预研布局

随着接口协议的持续升级和输入/输出带宽的提升，存储产品随之迭代。以 PCIe 标准为例，分别于 2003 年、2007 年、2010 年、2017 年、2019 年、2021 年发布 1 至 6 代标准，平均每 3 年输入/输出带宽可以实现翻倍。存储厂商在协议发布后研发、发布、推广新一代存储

产品，每一代产品迭代周期约为 3-5 年。公司已实现从 HDD 到多代硬盘测试设备的迭代，并陆续开发了 DIMM、DRAM、NAND、嵌入式、GEN6 SSD、DDR5 等测试设备。

（三）标的公司的业绩承诺安排是否具有可实现性、业绩承诺期后是否具备持续稳定的盈利能力，本次并购是否有利于提升上市公司质量

从标的公司经营情况来看，标的公司最近三年及一期收入及利润情况实现快速增长，GEN5 SSD 测试机产品随原厂由研发阶段转入量产，其他产品线亦不断拓展，创造增量市场空间。标的公司在手订单逾 1.4 亿元，保持较强的增长动力。在研布局方面，标的公司 GEN6 SSD 测试机、DDR5 8000 测试机、UFS 3.1 测试机已完成开发，目前处在客户验证阶段。在盈利能力方面，标的公司具备完整的研发、采购、业务体系，在存储测试领域建立了技术及工程化壁垒，与头部原厂和模组厂客户粘性强，有利于保持较强的盈利能力。同时，标的公司也面临高端 PCB、CPU 等原材料涨价、交付周期不稳定甚至短期内缺货的风险，部分产品利润率水平可能存在一定波动。长期来看，收入规模的持续增长和产品壁垒使得公司具备持续盈利能力。

问题 3、关于交易方案。根据公告，本次交易上市公司拟以现金方式收购标的公司不低于 77.08%股份，标的公司 100%股权估值不超过 6.5 亿元，标的公司 2025 年末、2026 年 6 月末净资产分别为 4,001.90 万元和 11,270.77 万元。上市公司 2025 年末货币资金为 3.85 亿元，本次收购资金来源为公司自有资金及通过处置闲置资产、银行借款、大股东借款等形式自筹资金。请公司补充披露：（1）标的公司最近一次融资情况，与本次估值是否存在明显差异，如存在请

说明具体原因，并结合采用的估值方法、标的公司未来业绩预测、同行业可比公司情况等，说明本次估值作价公允性；（2）结合公司自有资金状况、资产出售安排、大股东资金支持等，说明本次交易的资金来源，是否会对公司债务结构及日常经营现金流产生负面影响，并结合交易推进过程中的不确定性，充分提示风险。

【回复】：

一、标的公司最近一次融资情况，与本次估值是否存在明显差异，如存在请说明具体原因，并结合采用的估值方法、标的公司未来业绩预测、同行业可比公司情况等，说明本次估值作价公允性；

（一）标的公司最近一次融资情况，与本次估值是否存在明显差异，如存在请说明具体原因

标的公司最近一次融资系引入武汉矩阵无限创业投资基金合伙企业（有限合伙）、武汉集芯一号私募股权投资基金合伙企业（有限合伙），估值为投前 4.42 亿元，融资金额为 2,500 万元，投后估值为 4.67 亿元。各方于 2025 年 12 月 26 日签署增资协议，2026 年 2 月完成工商变更。

本次上市公司拟收购标的公司股权整体估值预计不高于 6.5 亿元，与上轮融资估值水平有所上升，主要系公司业务规模快速增长，根据最新一期财务数据及当年预计利润规模调整估值所致。

标的公司最近三年及一期财务数据（未经审计）情况如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月末 /2026 年 1-6 月	2025 年末/ 2025 年	2024 年末/ 2024 年	2023 年末/ 2023 年
总资产	18,665.14	10,795.79	6,835.33	5,779.90
总负债	7,394.37	6,793.90	3,816.35	2,409.99
净资产	11,270.77	4,001.90	3,018.98	3,369.91
营业收入	7,987.98	7,067.82	3,155.42	1,769.15

净利润	3,719.67	610.68	-493.23	-760.96
-----	----------	--------	---------	---------

上轮增资主要于 2025 年下半年开展谈判、签署增资协议，标的公司多款产品尚在开发测试过程中，进入量产的 SSD 测试机具体需求尚未明朗，营收规模、利润水平尚未充分释放且仍具有一定不确定性。2026 年以来，随着下游市场需求快速增长和订单明确，公司营收规模、在手订单情况进一步增长，2026 年 1-6 月实现营业收入 7,987.98 万元、净利润 3,719.67 万元，全年预计可实现 5,000 万元净利润，在此基础上按 13 倍市盈率确定本次股权收购整体估值不高于 6.5 亿元（定价最终以评估报告和正式签署的收购协议为准）。

（二）并结合采用的估值方法、标的公司未来业绩预测、同行业可比公司情况等，说明本次估值作价公允性

根据标的公司业绩承诺及盈利预测，2026 年、2027 年、2028 年、2029 年标的公司预计实现净利润 5,000 万元、5,000 万元、6,000 万元、7,000 万元，按照 2026 年当年预期净利润 5,000 万元计算，市盈率约为 13 倍；按照承诺期内平均净利润 5,750 万元计算，远期市盈率约为 11.30 倍。该利润承诺综合考虑了存储行业的周期性特性和原材料价格波动风险。

存储测试设备行业在我国仍处于起步阶段，故选取国际龙头存储测试企业及海外以 SLT 测试设备为主要产品的上市公司，估值指标如下：

序号	公司名称	主营业务	市盈率 PE (TTM)	市销率 PS (TTM)
1	爱德万 (6857.T)	主营业务为 SOC 测试机、存储测试机，2025 年存储测试设备营业收入约为 10.48 亿美元 (1,715 亿日元)，占全球存储测试设备份额约为 61%。	60.82	18.53
2	泰瑞达 (TER.O)	主营业务为 SOC 测试机、存储测试机，2025 年存储测试设备营业收入约为 4 亿美元，占全球存储测试设备份额约为 24%。	49.36	12.64

3	Neosem (253590. KS)	主营业务为老化测试设备、SLT 测试设备（包括 SSD 测试设备、DIMM 测试设备等）。	60. 50	5. 50
4	鸿劲精密 (7769. TW)	公司主要从事半导体测试及分选机业务，主要产品包括 FT 测试分类机、SLT 测试分类机等。	72. 47	29. 57
平均值			60. 79	16. 56
中位数			60. 66	15. 59
标的公司	公司主要从事各类存储芯片、模组 SLT 测试设备的研发、生产、销售。	动态市盈 率：18. 91	动态市销 率：5. 43	
		当年市盈 率：13	当年市销 率：3. 61	

注 1：可比公司 PE（TTM）、PS（TTM）系截至 2026 年 8 月 3 日最近交易日收盘价计算，数据来源于 Yahoo finance；

注 2：标的公司动态市盈率、市销率系根据截至 2026 年 6 月最近 12 个月财务数据（未经审计）计算；

注 3：当年市盈率、当年市销率系按照标的公司 2026 年预计实现 1.8 亿元收入、5,000 万元净利润测算相关倍数。

整体看，半导体测试设备、存储测试设备企业整体具备较高的动态市盈率、动态市销率，公司按过往 12 个月业绩计算或按 2026 年预计业绩计算的市盈率、市销率水平均低于行业平均或中位数水平，本次估值作价较为公允。标的公司主要从事 SLT 测试设备及相关测试服务，所处赛道市场空间及工程化壁垒相比于 ATE 测试设备厂商较低，因此估值低于可比公司水平具有合理性。

此外，公司目前整体处于快速成长阶段：一方面，公司收入有望保持较快增长；另一方面，随着公司响应市场需求快速扩产和持续加大研发投入，公司运营成本将有所上升，可能导致公司短期内利润增速趋于平缓。随着产能落地、技术成熟、客户体系趋于稳定，预计标的公司将进入稳定增长周期。

二、结合公司自有资金状况、资产出售安排、大股东资金支持等，说明本次交易的资金来源，是否会对公司债务结构及日常经营现金流产生负面影响，并结合交易推进过程中的不确定性，充分提示风险

（一）结合公司自有资金状况、资产出售安排、大股东资金支持等，说明本次交易的资金来源，是否会对公司债务结构及日常经营现金流产生负面影响

1、本次交易的资金安排情况

根据 2026 年 7 月 20 日，公司与标的公司股东赵铭、童树娟夫妇及赵铭作为执行事务合伙人的安徽明德中和企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“明德中和”）、安徽中和企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“中和管理”）签署的《股权收购意向协议》，“甲方（注：指上市公司）拟以现金方式收购不低于欧康诺股权总数的 77.08% 的股权。同时，乙方负责推动欧康诺其他的股东参与本次交易，甲方收购欧康诺具体的股权比例以交易各方在本次收购的正式交易协议中的约定为准。”“各方确认，欧康诺 100% 股权作价不高于 6.5 亿元”。因此，按照收购 77.08% 标的公司股权测算，公司本次收购所需资金约 5.01 亿元（最终收购的股权比例以双方达成的正式协议为准）。

就本次交易对公司债务结构及日常经营现金流产生的影响，公司以交易资金 5.01 亿元测算如下：公司自有资金 1.2 亿元，出售闲置资产约 2 亿元-3 亿元，剩余交易资金 0.81-1.81 亿元以控股股东借款、银行借款等方式筹集。

2、本次交易后公司仍保持健康的资产负债结构，不会对上市公司经营现金流产生重大负面影响

（1）交易完成后，公司资产负债率预计为 30%-34%，仍保持较为健康的资产负债结构。

（2）公司控股股东承诺，在协议转让中获得的现金对价将用于公司后续的经营发展，包括为上市公司提供借款、收购上市公司闲置厂房等。

(3) 本次交易所需的贷款预计利率在 2.8%左右，贷款期限预计约为 7-10 年期，本次并购贷预计每年新增利息约 227-507 万元，公司 2018 年至 2025 年，各会计年度平均经营活动现金流净额为 1.35 亿元，除 2021 年现金流量净额为-1,809.43 万元外，其他各年经营活动现金流均为正数。尽管公司较大的固定资产及折旧金额，使得净利润有所波动，但考虑并购贷款后，公司经营活动现金流仍可保持稳定，且近期已无大规模资本开支，且本次交易后，公司仍有自有资金 1.6 亿元。

本次交易完成后上市公司仍保持较为健康的资产负债结构，上市公司经营性现金流仍可保持稳定且拥有一定金额的自有资金，且控股股东已经就以协议转让所获得的现金对价支持上市公司经营发展做出承诺。因此，预计本次交易不会对公司债务结构及日常经营现金流产生重大不利影响。

(二) 上市公司已结合交易推进过程中的不确定性，充分提示相关风险

上市公司已在《爱丽家居科技股份有限公司关于签署股权收购意向协议暨关联交易的公告》中披露，“本次签署的《股权收购意向协议》系各方就收购事宜达成的意向协议，最终合作方案以相关各方签署的正式合作协议为准，相关事项存在不确定性”“本次交易尚处于筹划阶段，所涉及的财务审计、资产评估等尚未开展，交易定价等核心条款尚待进一步协商、推进和落实，暂无法判断本次交易对公司本年度经营业绩的影响。”“本次收购资金来源为公司自有资金及通过处置闲置资产（作价约人民币 2 亿元至 3 亿元）、银行借款、大股东借款等形式自筹资金。本次股权收购不影响公司现有主营业务的正常开展，不会对公司财务状况产生重大不利影响，不存在损害公司及全体股东特别是中小股东利益的情形。”

4、关于协议转让和业绩承诺保障。公司显示，公司控股股东张家港博华企业管理有限公司拟向标的实控人赵铭及其员工持股平台杭州百年勤书自有资金投资合伙企业（有限合伙）分别转让持有的上市公司15%和5%股份，前述股份全部用于保障本次业绩承诺实现。赵铭与员工持股平台签署了《一致行动协议》，构成一致行动人。后续股份解锁安排方面，合计15%股份将在过户后满36个月后解锁，剩余5%股份将在业绩承诺期结束后，根据业绩承诺实现情况予以解锁。若相关业绩承诺未达标，则标的实控人及相关员工优先以现金方式进行补偿。请公司补充披露：（1）受让老股的主要考虑，并结合上市公司控股股东减持受限情况等，说明本次同步协议转让是否涉嫌绕道违规减持或向上市公司实控人输送利益；（2）结合标的实控人及相关员工的个人资产、对外负债等情况，说明相关方履约能力，除本次协议受让的股份外，是否具备其他履约保障措施。

【回复】：

一、受让老股的主要考虑，并结合上市公司控股股东减持受限情况等，说明本次同步协议转让是否涉嫌绕道违规减持或向上市公司实控人输送利益

（一）受让老股的主要考虑

本次协议转让的受让方之一赵铭系标的公司实际控制人，受让方之二杭州百年勤书自有资金投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“百年勤书”）系标的公司员工持股平台，合伙人均系标的公司员工。受让方基于对上市公司未来前景及投资价值的高度认可，希望受让上市公司股份，上市公司为强化并购整合效果，保障公司后续权益，也希望受让方持有上市公司部分股份。基于保障中小股东权益不被稀释的考量，上市公司希望维持股份总数不变；同时，受让老股可以保障每

股收益等各项财务指标不会被动摊薄，有利于保持财务指标的口径一致及纵向可比。因此，经交易双方协商一致，由受让方从公司控股股东博华企管处受让公司无限售流通股份合计 48,908,000 股。

(二)本次同步协议转让不属于绕道违规减持或向上市公司实控人输送利益

1、本次同步协议转让不属于绕道违规减持

本次同步协议转让出让方博华企管本次协议转让股份未受减持限制，不属于绕道违规减持，具体如下：

公司控股股东博华企管本次同步协议转让的股份均为无限售流通股。公司控股股东不存在《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 15 号——股东及董事、高级管理人员减持股份》《上市公司股东减持股份管理暂行办法（2025 修正）》等相关法律法规所规定的不得通过协议转让方式转让所持上市公司股份的情况。

本次股份协议转让出让方博华企管共 3 名股东，为公司实际控制人家族成员宋锦程、宋正兴及侯福妹。三人作出的股份锁定承诺如下：

公司实际控制人宋锦程、宋正兴承诺：自公司股票在证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。在上述锁定期满以后，其在公司任职期间，每年转让的股份不超过其直接或间接持有公司股份数的 25%；在离职后 6 个月内，不转让其持有的公司股份。

实际控制人侯福妹承诺：自公司股票在证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份。

截至股份转让协议签署日，公司上市已经满 36 个月，宋锦程及宋正兴仍在公司担任董事及/或高级管理人员职务，不存在离职情况。本次股份转让前，宋锦程直接及间接持有上市公司 136,195,187 股股

份，宋正兴直接及间接持有上市公司 15,483,065 股股份，侯福妹直接及间接持有上市公司 15,480,000 股股份。根据上述承诺，宋锦程、宋正兴分别有权转让的股份数为 34,048,796 股、3,870,766 股、15,480,000 股。

本次股份协议转让方博华企管股东宋锦程、宋正兴及侯福妹已经签署《股权转让协议》，前述协议生效（与欧康诺正式交易协议同时生效）后，博华企管股权结构变更为：宋锦程持有 221.2916 万元注册资本，持股比例为 88.5166%；宋正兴持有 27.5753 万元注册资本，持股比例为 11.0301%；侯福妹持有 1.1331 万元注册资本，持股比例为 0.4532%。

以截至本次股份转让协议签署日上市公司总股本测算，宋锦程、宋正兴及侯福妹本次股份协议转让前后分别持有上市公司股份数如下：

姓名	转让前博华企管注册资本（万元）	转让前博华企管股权比例	转让前通过博华企管间接持有上市公司股份数（股）	转让后博华企管注册资本（万元）	转让后持有博华企管股权比例	转让后通过博华企管间接持有上市公司股份数（股）	减持数（股）	根据承诺最大减持数（股）
宋锦程	200	80%	123,840,000	221.2916	88.5166%	93,732,040	30,107,960	34,048,796
宋正兴	25	10%	15,480,000	27.5753	11.0301%	11,680,015	3,799,985	3,870,766
侯福妹	25	10%	15,480,000	1.1331	0.4532%	479,945	15,000,055	15,480,000
合计	250	100.00%	154,800,000	250	100.00%	105,892,000	48,908,000	53,399,562

综上，博华企管不存在法律法规规定的不得以协议转让方式转让所持上市公司股份的情况，博华企管股东减少间接持有的上市公司股份数量符合其作出的股份锁定承诺，本次协议转让不属于绕道违规减持。

2、本次同步协议转让不属于向上市公司实控人输送利益

公司控股股东已经做出承诺，在协议转让中获得的现金对价将用

于公司后续的经营发展，包括为上市公司提供借款、收购上市公司闲置厂房等。因此，本次同步协议转让不属于向上市公司实控人输送利益。

3、本次收购以本次同步协议转让方式强化并购整合效果，保障公司后续权益，有利于避免发行股份购买资产方式并购导致较大比例的稀释上市公司现有股东股权比例、摊薄现有股东即期收益，可以保护现有股东利益，不属于绕道违规减持或向上市公司实控人输送利益。

4、综上，本次同步协议转让是基于公司战略发展需求与并购整合目标而做出的审慎决策，不属于绕道违规减持或向上市公司实控人输送利益。

二、结合标的实控人及相关员工的个人资产、对外负债等情况，说明相关方履约能力，除本次协议受让的股份外，是否具备其他履约保障措施

本次股份转让的受让方为标的实控人赵铭及员工持股平台百年勤书（合伙人均系标的公司实控人及员工），其合计持有股份转让协议（指协议转让方式受让上市公司股份协议）签署日上市公司 20%股份，协议转让对价合计约为 45,382 万元。以标的公司 100%股权对价 6.5 亿元测算，业绩承诺方持有的标的股权（在本回复中指在收购欧康诺交易中向上市公司出售的股权）作价约 50,102 万元，协议转让对价占前述交易作价约 90.58%，覆盖比例较高，协议转让受让方持有的上市公司股份价值已可提供较强的履约保障能力。

业绩承诺方信用记录良好，不存在大额到期债务未清偿的情况，具备良好的履约信用。此外，标的实控人及相关员工在本次交易完成后有权直接及间接就持有的上市公司股份，收取上市公司的分红、派发的股息等现金，有效补充履约能力。上市公司已经与业绩承诺方签

署了《股权收购意向协议》，明确了业绩补偿义务人（即业绩承诺方）具有业绩及减值补偿义务，并明确了业绩补偿及减值补偿的计算方式，未来将在正式交易协议中比照上市公司现金收购的惯例，明确补偿的程序及未补偿的法律责任，明确业绩承诺方不支付相关补偿款时需承担的法律责任，敦促业绩承诺方以自有及自筹的方式支付相关补偿款项，以保障其履约。

业绩承诺方同时承诺，自过户之日起受让股权统一锁定 36 个月，在此期间不减持，且不用于自身质押融资；满 36 个月后，且前三期即 2026 年至 2028 年期间的业绩承诺达标或补偿完毕后，受让方持有的截至股份转让协议签署日公司 15%股份方可解锁。受让方持有的截至股份转让协议签署日公司 5%股份继续锁定至四年业绩承诺期届满，累计业绩达标或完成补偿义务后方可解锁。

公司将建立业绩承诺实现情况的定期跟踪机制。按约定对业绩承诺期内各年度实现净利润进行专项审计，对业绩承诺完成及补偿义务履行情况及时履行信息披露义务；在业绩承诺期内保持对标的公司的财务监控和经营分析，防范通过提前确认收入、滞后确认成本费用等方式调节业绩的行为。

特此公告。

爱丽家居科技股份有限公司董事会

2026 年 8 月 6 日